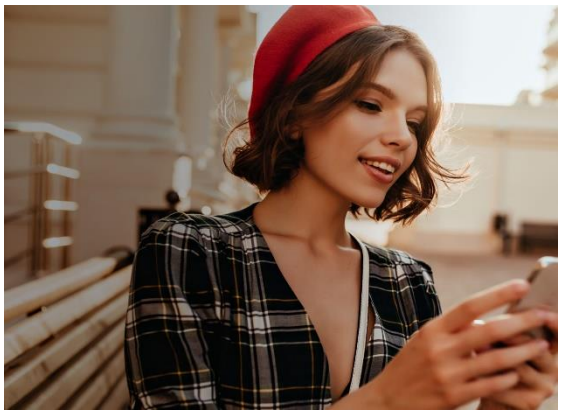
C1 | ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ВНУТРЕННЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Главный менеджер по привлечению клиентов малого бизнеса

«РОСБАНК, Societe Generale Group»

РОСБАНК

SOCIETE GENERALE GROUP



РОСБАНК ВХОД В ТОП-3 РЕЙТИНГА САМЫХ НАДЕЖНЫХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ ПО ВЕРСИИ ЖУРНАЛА FORBES И ВКЛЮЧЕН ЦБ РФ В ЧИСЛО 12 СИСТЕМНО-ЗНАЧИМЫХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ. НАШ БАНК ИМЕЕТ НАИВЫСШИЕ КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ.

ОБЯЗАННОСТИ:

- Поиск и привлечение новых клиентов на РКО
- Осуществление холодных звонков и назначение встреч
- Проведение встреч с клиентом самостоятельно и с участием руководителя (управляющий ДО /руководитель ПРО)
- Активное участие в конференциях и выставках, сбор контактов
- Сбор пакета документов для открытия расчётного счёта/пакета
- Ведение отчетности

ТРЕБОВАНИЯ:

- Высшее образование
- Успешный опыт активных продаж B2B не менее года, опыт работы в банке будет являться преимуществом
- Знание теории активных продаж
- Нацеленность на результат

- Развитые навыки ведения переговоров

УСЛОВИЯ:

- Стабильный и прозрачный доход: зарплата и премии по результатам работы
- Дополнительный оплачиваемый отпуск
- Забота о здоровье сотрудников: программа ДМС, включая стоматологию и страхование при выезде за рубеж, корпоративные спортивные команды и скидки на абонементы в фитнес-клубы
- Дополнительная оплата за больничный лист: доплата сверх пособия по болезни до оклада (до 5 рабочих дней в год)
- Личностное развитие и рост: корпоративная электронная библиотека Альпина, возможность прохождения бесплатного обучения и тренингов, участия в регулярных встречах корпоративных клубов и скидки на курсы он-лайн школ
- Скидки и привилегии по кредитам, ипотека на льготных условиях, льготные условия обслуживания и т.п.
- Программа корпоративных скидок и привилегий Primezone: развлечение, отдых, товары и услуги, обучение
- Программа волонтерства и благотворительности
- Сообщества по интересам сотрудников

Адрес

г. Нижний Новгород, ул Веденяпина, д. 1Б